

İsa DOĞANLI - End. Yük. Mühendisi

Dönem dönem, oluklu mukavva sektörüne girmek isteyen yatırımcı/girişimcilerden mesajlar gelir. Bu sektöre nasıl girilebileceğinden, küçük çaplı bir işletme nasıl kurulacağına, makine satıcıları tavsiyesine,...kadar sorular gelir. Elimden geldiğince, hemen herkese cevap vermeye gayret ederim. Arada yeterince cevap veremediklerim de olabilir.

Aralık ayının ortalarında, (gerçekte başka işleri olan ve bu işlerde de kutu kullanan) bir girişimciden ayda 150-200 ton oluklu mukavva üretmeye nasıl başlanabileceği şeklinde soru geldi. Kendisine 6-7 maddelik kısa bir maille tavsiyelerimi bildirdim. Tavsiyelerimin kalıcı olması için bu yazıyı kaleme alıyorum.

Pazar

Genellikle bana yazanlar, tanıdıkları/bildikleri işletmelerde çok fazla kutu kullanıldığını düşünür. Kutu alıcısı ile kutu satıcısının "çok fazla" kavramları birbiriyle zıttır. Alıcının çok fazlası, satıcı için yetersiz miktar olabilir.

Bu nedenle, ilk yapılması gereken şey; tanıdık/bildik yerlerde kullanılan kutulardan numuneler toplamaktır. Her kutu için mevcut tedarikçi, aylık/yıllık alım/kullanım miktarı, güncel fiyatı, varsa spesifikasyon ve/ya müşterinin kutudan beklentileri,... başlıca toplanacak bilgilerdir.

Sonra kutular test edilmeli, kağıt cins ve gramajları bilinmelidir. (Bunun için laboratuvara ihtiyaç vardır ama ikinci adımda tutulacak danışmanla birlikte, basit bir terazi ile gramaj analizi yapılabilir. Ürünlerin ve kullanılan kağıtların gramajlarını bilmek başlangıç için yeterlidir.) Daha sonra levha siparişi verilirken bunlar işe yarayacaktır.

Toplanan numunelerin yıllık kaç tona ve/ya metrekareye tekabül ettiği hesaplanmalıdır. Bu hesaba göre kurulacak işletmenin kapasitesi belli olacaktır. Alış fiyatları ile yıllık kullanımların çarpımından yıllık ciro hesaplanır.

Danışman

Bana göre ikinci yapılması gereken iş, bir danışman bulmak ve onunla belli süreli anlaşma yapmaktır. Sektör deneyimli danışman, yukarıdaki hesapları kolayca yapar/yapmanıza yardım eder. Danışmanın sektör bilgisi, bazı kutuların gramaj analizini yapmanıza gerek kalmadan gramajlarını bilmenize, hangi kutunun nasıl üretilmiş olduğunu anlamana, kutulara yönelik talep trendlerine aşina olmanıza yardımcı olur.

Bazı danışmanlar, gerçekte sınırlı bilgisi/birikimi olmasına rağmen kendisini sektörün en iyisi olarak satabilir ve sizin buna inanmanızı sağlayabilir. Bu nedenle başlangıçtaki danışmanla sınırlı süreli (3-6 ay gibi) anlaşma yapmak uygun olacaktır. Siz sektörü daha çok tanıdığınızda, eğer ihtiyacınız olursa bir başka danışmanla çalışırsınız.

Danışmanın size en çok faydalı olacağı iki konu ise sektör turu atmanıza ve başlangıçta iyi bir operatör bulmanıza yardım etmesidir. Sektörde ne kadar çok işletme gezer ve iş sahipleriyle tanışırsanız; onlardan farklı bakış açıları öğrenir ve daha doğru kararlar verebilirsiniz. Ayrıca onun bağlantıları sayesinde kağıt ve/ya oluklu mukavva tedarikçisi de bulabilirsiniz.

Sektöre giriş kararı

Yatırım yapma kararı verirken, basit bir kar/zarar analizi yapmalısınız. Topladığınız numunelerden, o kutulara ilişkin aylık/yıllık ciro hesaplamıştınız. Eğer bunları levha olarak satın alsaydınız, kaç para ödeyeceğinizi hesapladığınızda; hammaddenin üzerinde ne kadar marj olduğunu görebilirsiniz. Bunun için danışmanın bulduğu tedarikçilerden, levhalar için fiyat teklifi almalısınız. (2021 yılının ilk ayları kahverengi kağıt piyasası biraz sıkışık, bu nedenle gelen teklifler biraz yüksek olabilir.)

aylık ciro
- aylık hammadde maliyeti * 1,05
- personel maliyeti (SGK, işveren payı dahil)
- cironun %3'ü kadar genel gider
- varsa bina kirası
= X TL

Aylık hammadde maliyetinin %5 arttırmak, işletmede verilecek fireye ilişkindir. Makinenin durumu ve operatörün iş bilgisi, fireyi düşürebilir.

İşletmede kaç kişi çalıştıracaksanız onların aylık tüm maliyetini dikkate almak gerekir.

Genel gider işletmenin telefon, elektrik, su, ofis, mürekkep, tutkal, palet ve hatta nakliye giderlerini karşılayacak meblağdır. (Tecrübeme göre %3 bu kapsamdaki giderleri karşılamaktadır, aklınıza yatmıyorsa daha hassas hesaplamanız uygun olacaktır.)

Eğer binaya kira ödenecekse bunun aylık karşılığını da cirodan düşmek gerekir.

Dört gider kalemini düştükten sonra kalacak olan X lira, bağladığınız paraya karşılık elinize geçecek aylık kazançtır. Bağladığınız paraya göre bu rakam düşükse, işe girmeyin. Emin olun ki burada yazılanlardan daha fazla gideriniz olacaktır.

Gelişme planı

Sektöre girmeye karar verdiyseniz, önce levha (safiha, oluklu mukavva plaka) olarak, kutu üretmeyi ve satmayı düşünmelisiniz. Her şey yolunda giderse, önce kutu üretme kapasitenizi arttırmayı; mesel başlangıçta 150 ton kutu üretme kapasiteniz varsa bir veya iki adımda bunu 500 tona kadar çıkarmayı hedeflemelisiniz.

Sonrasında oluklu mukavva hattı kurmayı düşünürsünüz.

Usta

İnsanlar çeşitli nitelik ve becerilere sahiptir. Usta tabir edilen, çok tecrübeli, çalıştığı işletmeye katkı sunanlar olduğu gibi; adı öyle olan çok kısa sürede oradan buraya savrulanlar da vardır. Danışmanı seçmek gibi başlangıçta makineyi emanet edilecek kişi de önemlidir. Başlangıçtaki operatöre maalesef, değerinden daha fazla ödemek zorundasınız. Bu hem sizin yeni işletme olmanızdan (şahsınızın sektörde tanınmamasından) hem de her işin başlangıcını çok zor olmasındandır. Operatör haricindeki ilk çalışanlarınız, büyük ihtimalle bulunduğunuz çevreden gelen konuyla hiç alakası olmayan insanlardan oluşacaktır. İş hiç bilmeyen bir ekibe işi öğretmek oldukça zordur. Bu açıdan operatörün işinin hayli zor olduğunu kabul etmek gerekir.

Ustayla da anlaşırken, belli bir süre üzerinden anlaşmak ama bu zaman zarfında işletmenin kurulacağı çevreden birilerini yetiştirmek üzere mutabık kalınmalıdır. Ben olsam bir yıl için anlaşır, eğer ustayla yolları bir yıldan kısa sürede ayıracak olursam, yıllık ücreti vermeyi garanti ederdim.

Makine

(Burada sanki bir makine ile bütün kutular üretilecekmiş gibi algı oluşmasın. Üretilmek istenen kutulara göre başka yardımcı, duruma göre daha basit makineler gerekebilir.)

İlk adımda topladığınız kutuların ebatları, renk sayıları, parti büyüklüğü (müşteri bir seferde o kutudan kaç tane alıyor), modelleri (özel kesim, a-box/standart), kulak tipi (yapıştırılmalı, dikişli),...gibi özellikler nasıl bir kutu makinesine ihtiyacınız olduğunu belirler. Eğer 2-3 renkli baskılar varsa 4 renkli almak, çoğunlukla dikişli kutu üretilecekse inline (kutuyu yapıştırılmalı olarak çıkaran) makine almak, çalışma genişliğini gereğinden büyük almak,...sık yapılan hatalardır.

Bazen makine üreticisi, bazen danışman ve/ya usta sizi belli bir makineyi almaya yönltebilir. Sektör ziyaretleriniz burada çok önemlidir. Başka işletme sahipleriyle konuşmalarınızdan bir şeyler öğrenir ve daha doğru karar verirsiniz.

Kutu makinesinin performansını etkileyen en önemli husus, ayar süresi ve sayısıdır. Ayar süresi, makinenin çok manuel olmasından uzun olabildiği gibi operatörün yavaş hareket etmesinden de uzun olabilir. Makinenin kadranındaki hız, genellikle üretim miktarını birinci derecede etkilemez. Ayar süresinin uzunluğu, üretim sırasında çeşitli nedenlerle duruşlar, levha kalitesinin düşüklüğü (kamburluk, yapışma bozukluğu, oluklu kesiminin kötülüğü,...) üretim miktarını daha çok düşürür.

Bina

İşletmenin yerleşimi, iş sonuçlarını etkiler. Genellikle hazır binaya, işletme sığdırılmaya çalışılır. Bina hazır bile olsa, levhalar nereden gelecek ve stoklanacak, kutu makinesine nasıl beslenecek, bitmiş kutular nerede stoklanacak,...gibi akış mümkün olduğunca iyi planlanmalıdır. Malların aktığı güzergahlar, kendi içinde en az kesişmelidir. Ayrıca mal akışı ile insanların iş yaparken ki yürüyüş yolları az kesişmelidir. Her türlü kesişen akış, ilave maliyet ve zaman kaybı demektir. Öte yandan bu durum iş kazası riski de barındırmaktadır.

Yönetim

Eğer işletme ile ilk günden itibaren birebir ilgilenmeyecekseniz, mutlaka bunu yapacak birini yetiştirin.

Ustayı kontrol edecek kadar makineyi öğrenin.

Kayıt sistemine, raporlamaya önem verin. Karalama defterlerine alınan notlardan, ayın sonunda para kazanıp-kazanmadığınızı hesaplayamazsınız.

İlelebet başka bir şehirden/şirketten/kültürden gelen danışman ve ustayla gidemezsiniz. İlk günden, başlangıçtaki ekibin gidiş tarihi belli olsun. Ama dışarıdan gelenlerin, lokal insanları yetiştirmesini temin edin.

Sonuç

Davulun sesi uzaktan hoş gelir. Tedarikçiniz olan oluklu mukavva fabrikasına/işletmesine verdiğiniz parayı çok görerek bu işe girmeyin. Esas işinizi destekleyecekse, esas işinizde bir atılım yapmanıza neden olacaksa ve/ya ambalaj sektöründe büyümek niyetindeyseniz; oluklu mukavva sektörüne girin. Kolay gelsin.